

ББК 60.5+74+80+87.3+88.3+65+65.4+34.3
УДК 001+101+159.9+37+316+801+330.1+339.1+669
М34

М34 Матеріали міжнародної науково-практичної конференції
«Universum View 15. Economics and management». – Вінниця: ТОВ «Нілан-ЛТД», 2019.
– 88 с.

Збірник матеріалів міжнародної науково-практичної конференції
«Universum View 15. Economics and management». Представлені результати робіт з
економічних дисциплін.

Роботи подаються мовою оригіналу. Відповідальність за зміст робіт несуть
автори та наукові керівники.

ББК 60.5+74+80+87.3+88.3+65+65.4+34.3
УДК 001+101+159.9+37+316+801+330.1+339.1+669

Наукова ініціатива «Універсум»
84301, а/с 65, м. Краматорськ, Україна
Тел.: +38 063 867 32 93
E-mail: mail@iscience.me
Web: www.iscience.me

© Автори робіт, 2019
© Наукова ініціатива «Універсум», 2019
© ТОВ «Нілан-ЛТД», 2019

Sergeyuk V.S., Lopukh YU.I. EI "POLESYE STATE UNIVERSITY" PINSK

Сергеюк В.С. ассистент кафедры банковского дела УО ""Полесский государственный университет"", г.Пинск (Республика Беларусь)

Лопух Ю.И. ассистент кафедры банковского дела УО ""Полесский государственный университет"", г.Пинск (Республика Беларусь)

**НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ КРЕДИТОВАНИЯ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ В БАНКАХ
РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ**

Развитие банковского кредитования населения является необходимым условием стабильного функционирования всей банковской системы и обязательного обеспечения экономического роста.

В последние годы на рынке розничного кредитования усиливается конкуренция, заставляющая банки постоянно анализировать собственные кредитные продукты и кредитные продукты конкурентов, разрабатывать и внедрять модифицированные их варианты, проводить постоянную работу по совершенствованию условий отдельных кредитных продуктов. В связи с этим розничное кредитование в современных условиях постоянно приобретает новые свойства.

Существенно расширяется ассортимент банковских кредитов на фоне смягчения условий кредитования. В процессе кредитования банки все активнее сотрудничают с торговыми, сервисными, страховыми и другими организациями, предоставляя кредиты в комплексе с другими услугами. Кроме того, улучшается техническая база предоставления кредитов, совершенствуется организация банковской деятельности, постоянно развиваются каналы продаж кредитных продуктов, обслуживание клиентов по стандартным продуктам переводится в зоны самообслуживания, совершенствуются системы управления рисками. Все это приводит к расширению разнообразия розничных банковских продуктов, что приводит к необходимости постоянного совершенствования и дополнения классификации розничных банковских кредитов.

Главным побудительным мотивом, толкающим людей на пользование потребительским кредитом, потребность в предметах потребления и услугах, которая будет возникать всегда, несмотря на низкие доходы и нехватку собственных сбережений.

В настоящее время при осуществлении кредитования физических лиц сталкиваются с достаточно большим количеством проблем. Основными из них являются:

- низкая информированность населения о возможностях и условиях предоставления кредитов;
- высокий риск невозврата кредита отдельными категориями населения;
- информационная закрытость системы начисления платежей за пользование кредитом.

Возможными вариантами решения этих проблем могут быть:

- анализ информации по непогашенным кредитам, создание социального и психологического портрета потенциального неплательщика;
- комплексное проведение рекламной кампании в средствах массовой информации, распространение информационных листов в предприятиях торговли и по почте;
- создание и публикация бюллетеня, в котором бы подробно и доступно для любого человека описывалась действующая система кредитования в банке.

При этом, есть положительные стороны системы кредитования физических лиц:

- 1) разнообразный выбор кредитных программ по уровню процентных ставок и способам погашения кредита;
- 2) возможность досрочного погашения без взимания комиссий во многих кредитных программах;
- 3) осуществление постоянного расширения линейки кредитных продуктов;
- 4) привилегии в виде пониженных ставок для лиц, имеющих клубные карты, для сотрудников компаний-партнеров банков, для некоторых категорий граждан (пенсионеры, молодые семьи и т.д.).

Но существуют и недостатки в системе кредитования физических лиц, а именно:

- 1) критерии к пакету документов, необходимых для оформления кредитной заявки;

2) недостаточно четкое отражение условий кредитования физических лиц в договорах кредитования;

3) наличие просроченной задолженности.

Для устранения недостатков в системе кредитования физических лиц предлагаются мероприятия по совершенствованию кредитования:

- сотрудничество с коллекторскими агентствами для взыскания просроченной задолженности;
- отмена штрафов для кредитополучателей с положительной кредитной историей;
- четкое отражение условий, на которых осуществляется выдача кредитов, в договорах кредитования;
- ужесточение критериев к пакету документов, необходимых для оформления кредитной заявки;
- сотрудничество с кредитными брокерами для получения дополнительных доходов.

Сегодня необходимы кредитные продукты с приемлемыми процентными ставками. Поэтому с целью развития кредитования физических лиц необходима разработка нового кредитного продукта в сегменте потребительских кредитов.

При разработке условий новых продуктов необходимо принимать во внимание действующие в настоящее время программы кредитования физических лиц, а при установлении цены на кредитный продукт банку в данном случае рекомендуется ориентироваться на рыночные тенденции, так как основной целью разработки нового кредитного продукта является привлечение дополнительных клиентов. Таким образом, устанавливаемые на новый кредитный продукт процентные ставки должны быть ориентированы на нижний предел.

Важным моментом является обоснование сроков разрабатываемых продуктов. Программы потребительского кредитования, разработанные в банке, предполагают кредитование сроком от 1 года до 3 лет, а значит, следует принять этот срок оптимальным. Процентные ставки и сроки целесообразно установить в следующих размерах: по потребительскому кредиту на срок 3 года – 15%.

В банках необходимо внедрить систему обзвона с прогнозированием, которая будет автоматически обзванивать должников банка, и переводить звонок на оператора в случае ответа клиента. При такой схеме банковские специалисты по сбору долгов по кредитам физических лиц не будут затрачивать время на набор телефонных номеров и ожидание ответов, что позволит в 7 раз увеличить занятость

специалистов. В среднем специалист затрачивает около 1,5 мин. на 1 звонок, следовательно, время сократится до 21 сек., а эффективность и продуктивность рабочего времени банковского служащего повысится с 10-20% до 60-80%.

В качестве важного мероприятия по совершенствованию кредитования физических лиц можно предложить усовершенствовать методику оценки кредитоспособности потенциальных кредитополучателей.

Каждый кредитополучатель обладает набором индивидуальных уникальных личных характеристик, которые необходимо принимать во внимание при вынесении решения о предоставлении кредита. В комплексе эти характеристики позволят специалисту отдела кредитования экспертно оценить особенности "нестандартного клиента" с целью эффективного кредитования. Модель оценки кредитоспособности физического лица должна включать его сферу деятельности.

Основным критерием при выдаче кредитов физическим лицам должен быть размер кредитоспособности клиента. Платежеспособность кредитополучателя является одним из ключевых показателей, от величины которого зависит, будет ли одобрен кредит на необходимых ему условиях. От правильности выбранного подхода к оценке платежеспособности зависит возвратность кредита и, как следствие, доходы банка. Значит, к каждому кредитополучателю необходим индивидуальный подход.

Представим критерии при выдаче кредитов, которые определены на основании действующих методик и экспертного опроса. При этом, факторами, учитываемыми при кредитовании всех категорий клиентов, являются размер дохода и наличие обеспечения:

- * Пенсионеры. Особенности определения размера платежа по кредиту: платеж по кредиту должен быть не более разницы назначенного размера пенсии и прожиточного минимума; учитывается залог и поручительство.

- * Самозанятое население. Платеж по кредиту должен быть не более разницы установленного среднемесячного размера номинальной начисленной заработной платы и прожиточного минимума; учитывается залог и поручительство.

- * Работающие студенты (4,5 курс дневного обучения). Платеж по кредиту должен быть не более разницы установленного среднемесячного размера номинальной начисленной заработной платы и прожиточного минимума; учитывается залог и поручительство.

* Владельцы ценных бумаг (депозитов, банковских счетов). Платеж по кредиту должен быть ориентирован на среднемесячный доход от инвестиционных вложений за вычетом величины прожиточного минимума

Приведенная сегментация позволяет предложить банку применять к разным категориям кредитополучателей различные коэффициенты, учитывая не только величину их доходов, но и других факторов (наличие имущества, наличие страховки жизни и здоровья, качество кредитной истории и др.). Чтобы определить кредитоспособность, платежеспособность корректируется на коэффициент в зависимости от размера дохода. При этом необходимо учитывать категории клиентов.

Следует отметить, что кредитование каждой из приведенных категорий кредитополучателей влечет различный риск для банка. К примеру, кредитование пенсионеров более рискованно для банка, чем кредитование работающего клиента. Вместе с тем, чем больше банк рискует, тем больше может быть величина его дохода. Поэтому, считается важным применение коэффициентов оценки кредитоспособности кредитополучателей к различным категориям клиентов. Положительная сторона данной методики заключается в возможности коммерческого банка применять индивидуальный подход и учитывать все необходимые характеристики каждого потенциального кредитополучателя и предоставлять такие суммы в кредит, которые кредитополучателю в состоянии выплатить.

Зміст

Boikivska G. M., Donchak L. G. SYSTEMATIZATION OF DIFFERENCES AND FACTORS TO ENSURE THE EFFECTIVENESS AND EFFICIENCY OF ENTERPRISES.....	3
Danylova T. V. D. BELL AND A. TOFFLER'S POSTINDUSTRIAL SOCIETY.....	7
Dubynetska M.S., Fasolko T.M. DEVELOPMENT OF INSTITUTIONAL MECHANISM FOR PROVIDING EQUALITY LEVEL AND ITS RESULTS.....	10
Fasolko T.M. MEANS FOR IMPROVEMENT OF INTERACTION OF POWER AND CITIZENS ON THE CONDITIONS OF DECENTRALIZATION	15
Girman A.P. INTERNATIONAL AND DOMESTIC EXPERIENCE IN DEVELOPMENT OF HUMAN CAPACITY: SOCIAL ASPECTS.....	18
Holovash O.V. CREATION OF AN OPTIMAL MODEL OF STATE REGULATION OF THE DEVELOPMENT AND FUNCTIONING OF THE HEALTH CARE SYSTEM.....	25
Kabay V.O. ANALYSIS OF TRENDS AND CAUSES OF EXTERNAL LABOR MIGRATION OF THE POPULATION OF UKRAINE	33
Karabach R.A. PERFORMANCE AUDIT IN BELARUS	36
KENDYSH D. A. THE ESSENCE OF THE CONCEPTS "COSTS" AND "EXPENSES"	44
KhmeInitskaya N.V. TO THE QUESTION OF STRUCTURAL SHEETS IN RUSSIAN METALLURGY AND THEIR PECULIARITIES	47
Kiseluk Y.E. FEATURES OF ACCOUNTING OF INTERNATIONAL CALCULATIONS WITH FOREIGN CONTRACTORS	51
Klimova A.A. SELECTION AND JUSTIFICATION OF METHODOLOGY FOR MONITORING INNOVATIVE CAPACITY OF THE ENTERPRISE.....	53
Kruglyakova V.S., THE ECONOMIC ESSENCE OF THE CATEGORY "TAX"	57
Lisak V.Y. ТОРГОВЕЛЬНО-ЗБУТОВА ДІЯЛЬНІСТЬ ЯК ВИЗНАЧАЛЬНИЙ ФАКТОР ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА..	60
Makarevich N.A. THE TAX SYSTEM AND FISCAL POLICY.....	63
Malukha A.S., THE ECONOMIC ESSENCE OF THE CATEGORY "WAGES»	67
Markov R.R. Problems and perspectives of investments in technical means for plant production in Ukraine.....	68
Ryabinina A.S. THE ROLE OF FERROUS METALLURGY IN INNOVATIVE TRANSFORMATIONS OF SOCIOTECHNICAL SPHERE OF RUSSIA	70
Sergeyuk V.S., Lopukh YU.I. EI "POLESYE STATE UNIVERSITY" PINSK.....	75
Slipenko A.K., ManaIenko I.M. PROBLEMS OF ACHIEVING EQUAL COMPETITIVE CONDITIONS IN GLOBALIZATION CONDITIONS.....	80
Tronets I.A., APPROACHES TO THE ESSENCE OF CASH.....	81
Yudina V. Y. SELF MANAGEMENT: SELF-MOTIVATION AS ONE OF THE MOST IMPORTANT EMOTIONAL INTELLIGENCE'S COMPONENTS	83
Zharun M.N. CHECK OF FIXED ASSETS: CORRECTNESS AND COMPLETENESS OF DATA REFLECTION	86